

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam era modern saat ini perkembangan akan dunia usaha dan bisnis semakin banyak, salah satunya perusahaan jasa kontraktor yang mempermudah masyarakat dalam membantu proses pembangunan baik hunian pribadi maupun gedung perkantoran. Pelayanan yang diberikan, serta harga yang ditawarkan bervariasi ditinjau dari ruang lingkup permintaan akan desain pemilik. Hal ini menyebabkan banyak persaingan antara perusahaan dalam memberikan pelayanan jasa kepada konsumen. Semakin banyaknya perusahaan yang sejenis akan menimbulkan permasalahan mengenai persaingan yang semakin ketat.

Ketatnya persaingan usaha menyebabkan perusahaan harus dapat menciptakan perbedaan-perbedaan yang lebih baik dibandingkan dengan jasa atau produk yang ditawarkan oleh perusahaan pesaing, baik dalam harga yang ditawarkan, produk yang berkualitas, pelayanan yang diberikan kepada konsumen, maupun dalam strategi pemasaran. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu semakin dirasakan pentingnya strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan segmen pasarnya. Strategi yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh karena itu pengendalian internal terhadap piutang usaha ini sangat penting diterapkan. Kecurangan dalam suatu siklus kerja sangat sering terjadi sehingga dapat merugikan perusahaan. Kecurangan yang mungkin terjadi pada bagian piutang usaha adalah tidak mencatat pembayaran dari debitur dan mengantongi uangnya, menunda pencatatan piutang dengan melakukan *cash lapping*, melakukan pembukuan palsu atau mutasi piutang, dan lain sebagainya. Pengendalian internal merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengantisipasi kecurangan. Pengendalian internal perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Pada umumnya, perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai daripada secara kredit, namun tekanan-tekanan persaingan telah memaksa kebanyakan perusahaan untuk menawarkan kredit. Penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan akan menimbulkan perkiraan piutang usaha atau piutang dagang. Piutang merupakan salah satu pos penting dari neraca suatu perusahaan. Semakin tinggi piutang suatu perusahaan dapat diartikan semakin tinggi volume penjualan kredit. Piutang usaha juga menjadi patokan di dalam laporan laba rugi suatu perusahaan, termasuk sangat penting bagi perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Piutang usaha mampu menghasilkan laporan atas laba yang diperoleh setiap perusahaan, baik itu sebagai piutang lancar maupun tidak lancar.

Metode pencatatan piutang merupakan hal yang perlu diperhatikan oleh setiap perusahaan yang mengandalkan penjualan secara kredit. Hal tersebut sangat berkaitan erat dengan salah satu unsur aktiva lancar yang nilainya relatif besar dan mempunyai resiko yang tinggi sehingga apabila tidak dicatat dengan baik, manajemen akan mengalami kesulitan dalam mengambil keputusan, sehingga dapat mengakibatkan kerugian atas penjualan secara kredit kepada pelanggan. Piutang meliputi semua tagihan dalam bentuk utang kepada perorangan badan usaha atau pihak tertagih lainnya. Prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit kepada pembeli, melakukan pengiriman barang, penagihan piutang dan pada akhirnya menerima pembayaran dari pembeli. Piutang merupakan suatu akun yang sangat berpengaruh dalam perusahaan dikarenakan menjadi unsur aktiva lancar yang likuid dan selalu dalam keadaan berputar. Karena dalam pengelolaan piutang yang baik akan sangat berpengaruh besar dalam efektivitas pengelolaan cashflow perusahaan.

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan pesatnya perkembangan sektor konstruksi, khususnya jasa kontraktor MEP dan HVAC, CV. Arindo Jaya Mandiri ikut berpartisipasi melalui usaha pelayanan jasa kontraktor. Dengan didukung staf dan karyawan yang berpengalaman di bidang jasa , teknisi dan man power yang cukup banyak untuk menjalankan tugas di lapangan, perusahaan senantiasa mengutamakan kepuasan dan kepercayaan pelanggan, dengan menjamin bahwa pelayanan yang diberikan mengedepankan profesionalisme dan keahlian.

CV Arindo Jaya Mandiri adalah perusahaan yang bergerak dibidang kontruksi khususnya kontraktor MEP dan HVAC. Problematika atau masalah

yang sering terjadi pada CV Arindo Jaya Mandiri adalah sering terjadi pembayaran yang dilakukan oleh konsumen melebihi batas waktu yang telah ditetapkan dan terlambatnya menagihkan piutang kepada konsumen, sehingga perusahaan sering mengalami kendala perputaran keuangan yang tidak stabil dan mengganggu pembiayaan dalam proses jalannya usaha.

Dalam hal ini CV Arindo Jaya Mandiri telah baik penerapan strategi pemasarannya dengan hasil kerja yang memuaskan konsumen, dari pencapaian tersebut dapat dilihat bahwa pemasukan untuk perusahaan cukup lancar. Pencatatan piutang perusahaan sudah cukup baik sehingga dapat terkontrol apabila terdapat piutang yang sudah jatuh tempo. Didukung dengan manajemen resiko pmutusan pemberian kredit terhadap pelanggan menambah pengendalian internal yang sangat baik bagi perusahaan dan dapat meminimalisir kerugian yang ditimbulkan dari piutang itu sendiri.

Pengendalian internal piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang. Kurangnya pengendalian atas piutang dapat mengakibatkan kerugian yang cukup besar berupa piutang tak tertagih dan penjualan aset perusahaan yang penting. Tagihan bisa timbul dari berbagai macam sumber, tetapi jumlah yang terbesar biasanya timbul dari penjualan barang atau jasa. Tagihan-tagihan yang dimiliki perusahaan dapat dibagi dalam dua kelompok yaitu tagihan-tagihan yang didukung dengan janji tertulis disebut piutang wesel dan tagihan yang didukung dengan janji tidak tertulis disebut piutang usaha.

Penjualan secara kredit mendatangkan keuntungan yang baik namun, juga bisa mendatangkan kerugian bagi perusahaan. Penjualan secara kredit umumnya sangat diminati oleh calon pelanggan sehingga dapat meningkatkan volume penjualan yang berarti kenaikan pendapatan bagi perusahaan. Penjualan kredit juga mendatangkan kerugian bagi perusahaan, apabila pelanggan tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Kerugian ini dalam akuntansi dikenal dengan nama kerugian piutang, biaya piutang tak tertagih, biaya piutang ragu-ragu. Perusahaan sangat berupaya untuk membatasi nilai piutang dengan cara meningkatkan pengendalian atas piutang tersebut. Suatu pencatatan piutang yang baik akan menunjukkan status dari tiap-tiap piutang pelanggan dan sangat membantu bagian kredit untuk dapat mengikuti bagaimana pelunasan pelanggan sehingga, apabila pembayaran belum diterima pada waktu yang telah ditetapkan. Laporan catatan piutang yang baik diharapkan juga untuk menunjukkan saldo piutang kepada tiap-tiap pelanggan sehingga pelanggan akan merasakan terbantunya dalam pelunasan atas hutang mereka. Laporan piutang yang rapi juga dapat sangat membantu dalam sejarah kredit, data - data yang diperlukan oleh pelanggan dan dapat meminimalkan kesalahan dan penyelewengan terhadap piutang serta kerugian yang timbul akibat piutang tak tertagih dapat dihindari. Karena jika piutang tak dapat dicairkan dalam waktu singkat akan mengganggu kelancaran operasi perusahaan.

Penelitian pendahuluan yang dilakukan oleh penulis, terdapat sejumlah piutang usaha yang sudah melewati tanggal jatuh tempo tetapi belum dilunasi oleh konsumen. Hal ini menyebabkan kerugian pada perusahaan dan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Dari uraian diatas, maka dalam

studi lapang ini akan dibahas mengenai pengendalian piutang usaha dengan menyusun Tugas Akhir yang diberi judul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada CV Arindo Jaya Mandiri Surabaya”.

## **1.2 Tujuan Studi Lapang**

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam studi lapang ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengendalian internal piutang yang di terapkan pada CV Arindo Jaya Mandiri
2. Untuk mengetahui prosedur dalam penagihan piutang pada CV Arindo Jaya Mandiri
3. Untuk mengetahui seberapa besar peranan pengendalian internal piutang yang sudah diterapkan dalam menunjang efektifitas penagihan piutang CV Arindo Jaya Mandiri

## **1.3 Manfaat Studi Lapang**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis, perusahaan, dan pihak lain.

### **1. Bagi Penulis**

Hasil studi lapang ini akan memberikan wawasan tentang masalah yang terjadi di CV Arindo Jaya Mandiri, sehingga dapat diperoleh gambaran yang jelas mengenai “Analisis Pengendalian Internal Piutang CV Arindo Jaya Mandiri di Surabaya” baik secara teori maupun praktek.

### **2. Bagi Perusahaan**

Hasil studi lapang ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak manajemen dalam rangka perbaikan dan pengembangan dari praktik - praktik yang sudah dianggap memadai.

### 3. Bagi Pihak Lain

Memberikan sumbangan wawasan terhadap penelitian akuntansi yang berhubungan dengan pengendalian internal terhadap piutang usaha.

#### 1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang

Ruang lingkup yang dibahas dalam pemilihan judul mengenai pengendalian internal terhadap piutang untuk perusahaan diperoleh gambaran permasalahan yang luas. Dalam hal ini agar tidak terjadi kesalahan menginterpretasikan Laporan Tugas Akhir, maka ruang lingkup pengamatannya dibatasi dan menyadari adanya kebatasan waktu serta kemampuan, maka penulis perlu memberi batasan masalah secara jelas dan terfokus. Ruang lingkup masalah yang dibatasi yaitu:

1. Studi lapang ini membahas tentang kebijakan dan prosedur pengolahan piutang yang diterapkan CV Arindo Jaya Mandiri.
2. Studi lapang ini membahas tentang efektifitas pengendalian internal piutang terhadap penagihan piutang pada CV Arindo Jaya Mandiri.
3. Studi lapang ini tidak melihat aspek pajak dalam akun piutang.
4. Studi lapang ini tidak menangani laporan keuangan.

#### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan proposal ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data untuk menghasilkan informasi yang diperlukan sehingga dapat memberikan hasil dengan apa adanya dan sesuai dengan kenyataan pada waktu mengadakan studi lapang. Informasi didapatkan dari data yang sudah dikelola dari lapangan yaitu studi lapang langsung ke tempat yang bersangkutan guna

mendapatkan data tentang masalah yang berhubungan dengan penulisan Tugas Akhir.

Proses Pengumpulan Data dilakukan dengan beberapa metode:

#### 1. Kepustakaan

Metode mengumpulkan data dengan mencari, mempelajari, dan mengumpulkan teori-teori dan informasi dari buku-buku, artikel, serta penelaahan informasi dari sumber-sumber lain yang mendukung untuk penulisan yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas.

#### 2. Pengamatan (Observasi)

Yaitu cara pengumpulan data dengan melakukan pengamatan di dalam lingkungan perusahaan yang mempunyai hubungan masalah pada studi lapang.

#### 3. Wawancara

Yaitu mengumpulkan data dengan bertanya langsung kepada pihak-pihak intern perusahaan yang mempunyai hubungan langsung dengan permasalahan yang dibahas dalam studi lapang. Dalam hal ini wawancara dilakukan dengan bagian keuangan CV Aindo Jaya Mandiri.

#### 4. Dokumentasi

Yaitu cara mengumpulkan atau mencatat data dari arsip dokumentasi atau file-file perusahaan yang relevan dengan masalah yang dibahas dalam studi lapang. Data-data yang didokumentasikan adalah neraca dan laba rugi.